RE/MAX
FOCUS

IDEOLOGÍA RE/MAX





¿Empleado o Empresario?

EMPRESARIO

EMPLEADO





EMPLEADO

Piensa en AHORRAR... para su retiro.

Tiene HORARIO DE TRABAJO y termina su jornada el “Viernes”.

Espera INDICACIONES.

DEPENDE de DECISIONES de OTROS.



Piensa en INVERTIR y en el retorno... para el crecimiento del negocio.

Trabaja SIN HORARIO para lograr resultados.

Busca SOLUCIONES.

Tiene que funcionar con AUTONOMÍA.







EMPLEADO



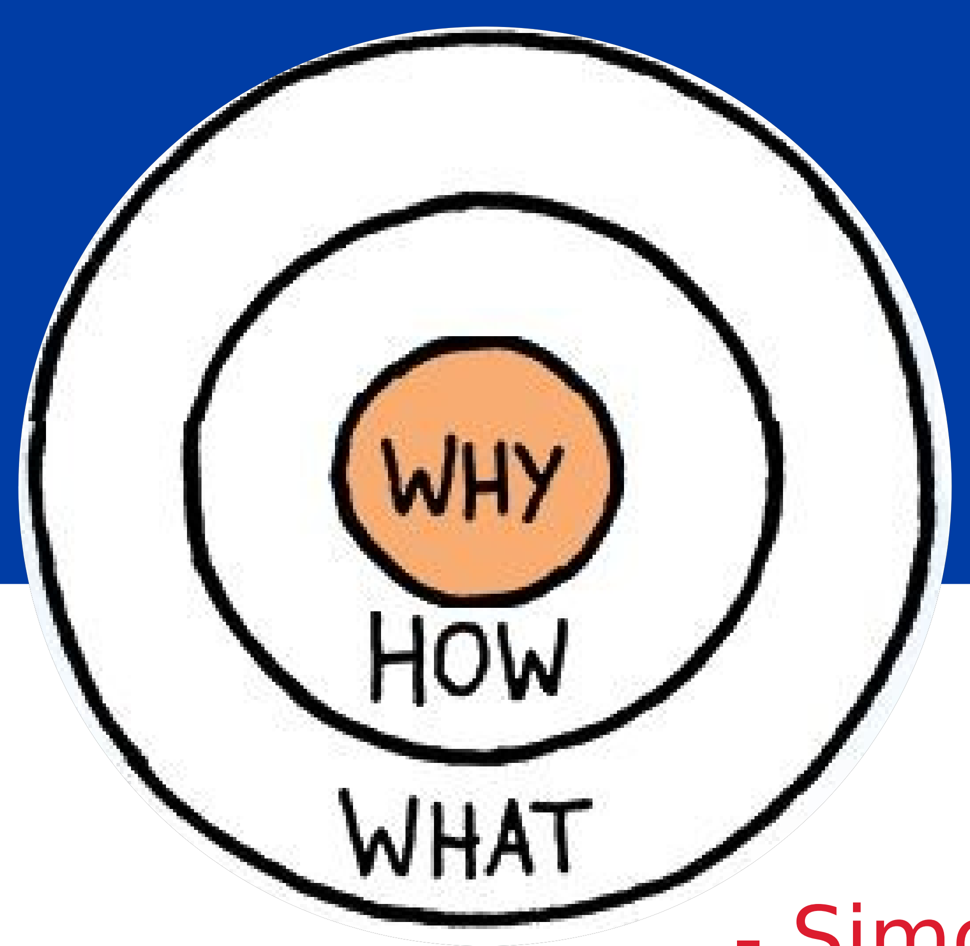
Asume la responsabilidad con su CARGO.	Asume la responsabilidad del NEGOCIO.
Busca SEGURIDAD. No sale de su zona de confort.	Trabaja gestionando el RIESGO e incertidumbre. Sale de su zona de confort.
Trabaja por un SUELDO.	Trabaja por los RESULTADOS DEL NEGOCIO.
NO NECESITA un plan de negocio.	TIENE un plan de negocio







CÍRCULO DE ORO





- Simon Sinek





RE/MAX es un negocio de SERVICIO

Servir es Ayudar
Es un intangible

=

Gestionar personas
Crear relaciones

REAL ESTATE MAXIMUS

MAXIMAS RE/MAX

Everybody Wins

Máxima rentabilidad

Máxima colaboración

Máximo servicio

Máxima educación

Los más preparados Y trabajando en red.

=

Los más productivos





¿Qué haces en tu negocio?

- AYUDAR las personas en la COMPRA, VENTA Y ALQUILER DE INMUEBLES

2 TIPOS DE CLIENTES

Cliente vendedor/ Arrendatario

Cliente comprador/ Arrendatario

= Cierre

- Negocio de 2 PUNTAS o 2 OPERACIONES

VENTAJAS

- Gran inventario.
- Gran fuerza de venta.
- Velocidad y volumen.

TRABAJO EN RED



TRABAJO EN EQUIPO





¿Cómo ayudas a tus clientes en tu negocio?

INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA: Servicio profesional

- AYUDAR a las personas en la COMPRA, VENTA Y ALQUILER DE INMUEBLES

2 TIPOS DE CLIENTES

Cliente vendedor/ Arrendatario

Cliente comprador/ Arrendatario

=
Cierre

ASESORAS Y GESTIONAS

- Orientas, promocionas y gestionas el proceso de venta/alquiler de su inmueble.

FACILITAR EL INGRESO Y EL ACUERDO

ASESORAS Y GESTIONAS

- Lo ayudas a encontrar lo que busca y en el proceso para adquirirlo.





¿Qué significa ser un Asesor?

- Ser un especialista y un profesional en lo que hace

SABE y SABE HACER lo que el cliente NECESITA para vender, alquilar o comprar un inmueble.



¿Qué busca un cliente en un asesor?

- A un experto en el negocio, que lo ayude a tomar las mejores decisiones.
- Que le ahorre tiempo y dinero.
- Que sea honesto y ético.
- Que tenga buen trato y se comunique bien.



UN ASESOR INMOBILIARIO: RE/MAX FOCUS CONOCE SU NEGOCIO

MOVIMIENTOS DEL MERCADO INMOBILIARIO	❑ ¿Cuántas propiedades se han vendido en los 3 últimos años? ❑ ¿Cuáles son los distritos de tu ciudad que presentan un mayor precio por metro cuadrado? ❑ ¿Y menor precio?	❖ **Oferta y demanda.** ❖ **Valores del mercado.** ❖ **Tendencias.**
REGULACIONES: LEYES E IMPUESTOS EN COMPRA, VENTA Y ALQUILER.	❑ ¿También se tiene que pagar un impuesto a la renta al alquilar un inmueble? ❑ ¿Qué impuestos se tiene que pagar en la compraventa de una propiedad?	❖ **Impuesto a la renta, tributos municipales.** ❖ **Zonificación, parámetros y normativas locales.**
FINANCIAMIENTO	❑ ¿Cuál es la tasa de interés que manejan los principales Bancos para créditos hipotecarios?	❖ **Tasas de crédito, requisitos.** ❖ **Gestión de crédito hipotecario.**
CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR	❑ ¿Cuánta población tiene la ciudad en qué operas? ❑ Qué características y necesidades tienen? ❑ ¿Cuál es el salario promedio? ❑ ¿En qué distritos están desarrollando proyectos de construcción inmobiliaria?	❖ **Sociales: demográficas, intereses.** ❖ **Económicas: Salarios del consumidor, tasas.** ❖ **Tecnológicas.**
CARTERA DE PROPIEDADES	❑ ¿Cuántas propiedades tengo VRI en mi inventario? ❑ ¿Y en la red?	❖ **Características, ubicación y precios.**
LA COMPETENCIA	❑ ¿Cuál es tu principal competencia? ❑ ¿Cuáles son tus ventajas competitivas?	❖ **Características del servicio, ventajas y debilidades.**

¿Por qué lo haces?

¿Para qué lo haces?



- ✓ Quiero cambiarle la vida a las personas que toco.





- AYUDAR las personas en la COMPRA, VENTA y ALQUILER DE INMUEBLES



2 TIPOS DE CLIENTES









ASESORAS Y GESTIONAS

ASESORAS Y GESTIONAS



POR QUÉ



¿Qué nos identifica?



Nuestros valores
RE/MAX





Valores RE/MAX Perú



CALIDAD

- Trabajamos en profesionalismo y coherencia con el modelo RE/MAX para lograr máximos resultados, garantizando la satisfacción total de clientes y asociados.



SENTIDO HUMANO

- Las personas son lo más importante, por eso nuestra prioridad es ayudarlas a solucionar su necesidad.



INTEGRIDAD

- Actuamos con respeto y honestidad, gestionando con transparencia la información y pensando siempre en el beneficio del cliente.



COMPROMISO

- Estamos altamente motivados y comprometidos con nuestra misión en RE/MAX.



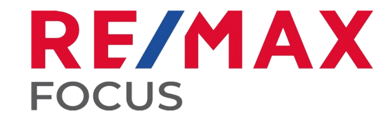
COOPERACIÓN

- Creemos en la fuerza de trabajo colaborativo y la sana competencia para alcanzar grandes metas.



CRECIMIENTO

- Asumir los retos con optimismo, como oportunidad de aprendizaje, apostando por la mejora continua.





10 Principios éticos RE/MAX Perú



Compromiso y lealtad

Integridad al actuar



Velar por los intereses del cliente

Información completa, veraz y oportuna

Calidad y búsqueda de la excelencia

Gestión eficiente y responsable

Relaciones colaborativas, solidarias y armónicas

Preparación y formación continua

No discriminación

Confidencialidad Y confiabilidad





¿Qué esperamos de ti?



- ✓ Estar siempre presente.
- ✓ Ten actitud positiva e iniciativa.
- ✓ Da siempre lo mejor, busca mejorar.
- ✓ Trabaja en quipo.
- ✓ Enfócate en lo importante y muestra resultados.
- ✓ Cuida la marca.
- ✓ Ten vocación de servicio y apoya a los demás.
- ✓ Sé consecuente y cumple con lo que dices.
- ✓ Siéntete satisfecho con tu desempeño.
- ✓ I – D – R (Integridad, Disciplina y Responsabilidad.




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS